



株式会社 **ランドコンピュータ**

2017年3月期第2四半期 決算説明会資料

株式会社 **ランドコンピュータ**
(東証二部：3924)

目次

| | |
|----------------------|----|
| 1. 会社概要 | 3 |
| 2. 2017年3月期第2四半期業績資料 | 7 |
| 3. 2017年3月期業績予想 | 18 |
| 4. 中期ターゲット | 25 |
| 5. トピックス | 33 |
| 6. 参考資料 (2Q) | 35 |

1. 会社概要

会社概要

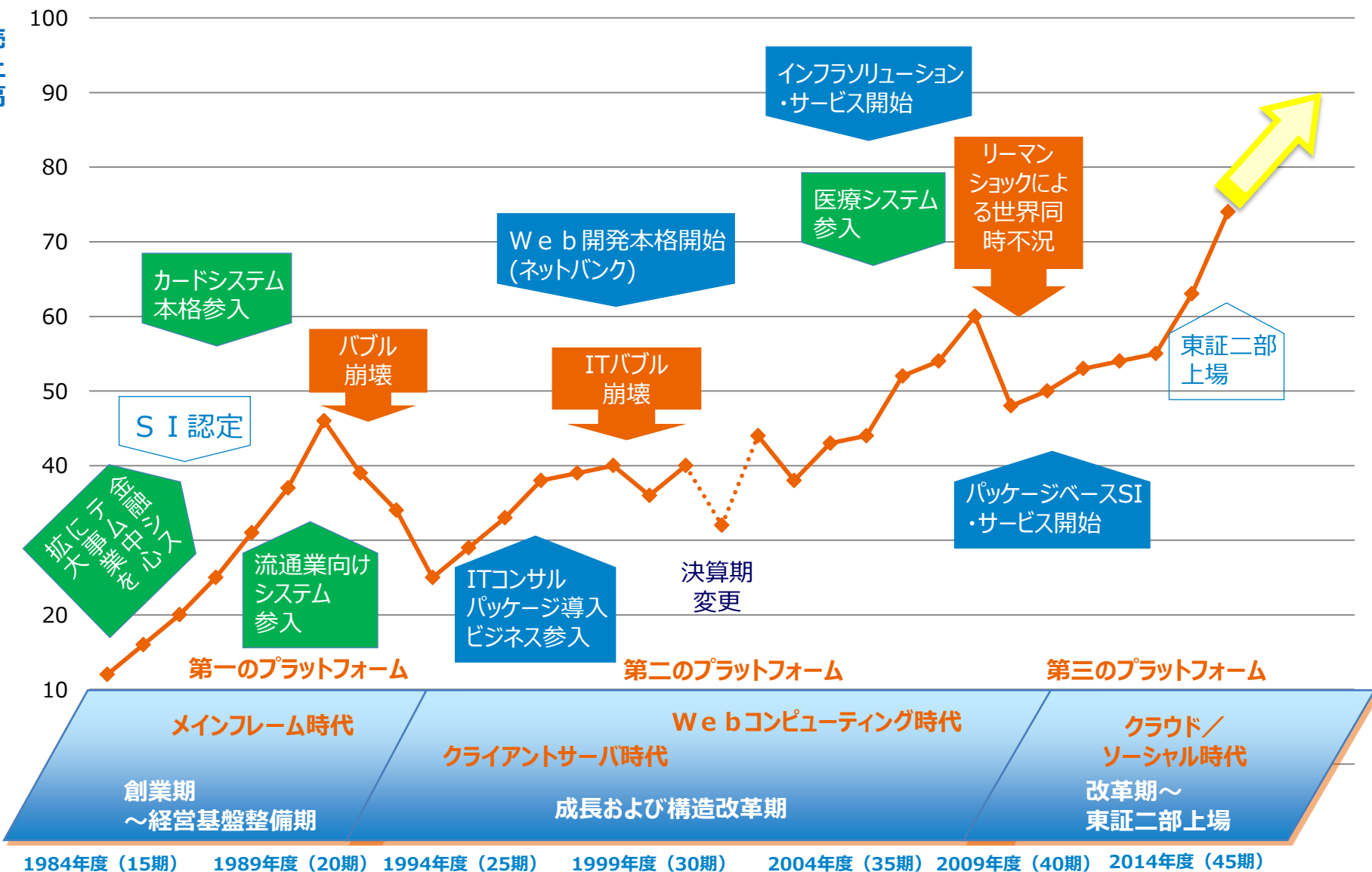


| | | |
|-------|--|----------------------------|
| 会社名 | 株式会社ランドコンピュータ | (英文 R&D COMPUTER CO.,LTD.) |
| 代表者 | 代表取締役会長 田村 秀雄 代表取締役社長 諸島 伸治 | |
| 設立 | 1971年 (昭和46年) | 1月13日 |
| 決算月 | 3月31日 | |
| 資本金 | 4億5,730万4,600円 | (2016年 3月31日現在) |
| 売上高 | 74億1,337万円 | (2016年 3月31日現在) |
| 従業員数 | 433人 | (2016年 3月31日現在) |
| 本社所在地 | 東京都港区芝浦4丁目13番23号 MS芝浦ビル | |
| 関西事業所 | 大阪府大阪市中央区安土町2丁目3番13号 大阪国際ビルディング | |
| 認定資格 | プライバシーマーク 品質マネジメントシステム (QMS) 情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS) | |

ランドコンピュータの歩み

単位：億円

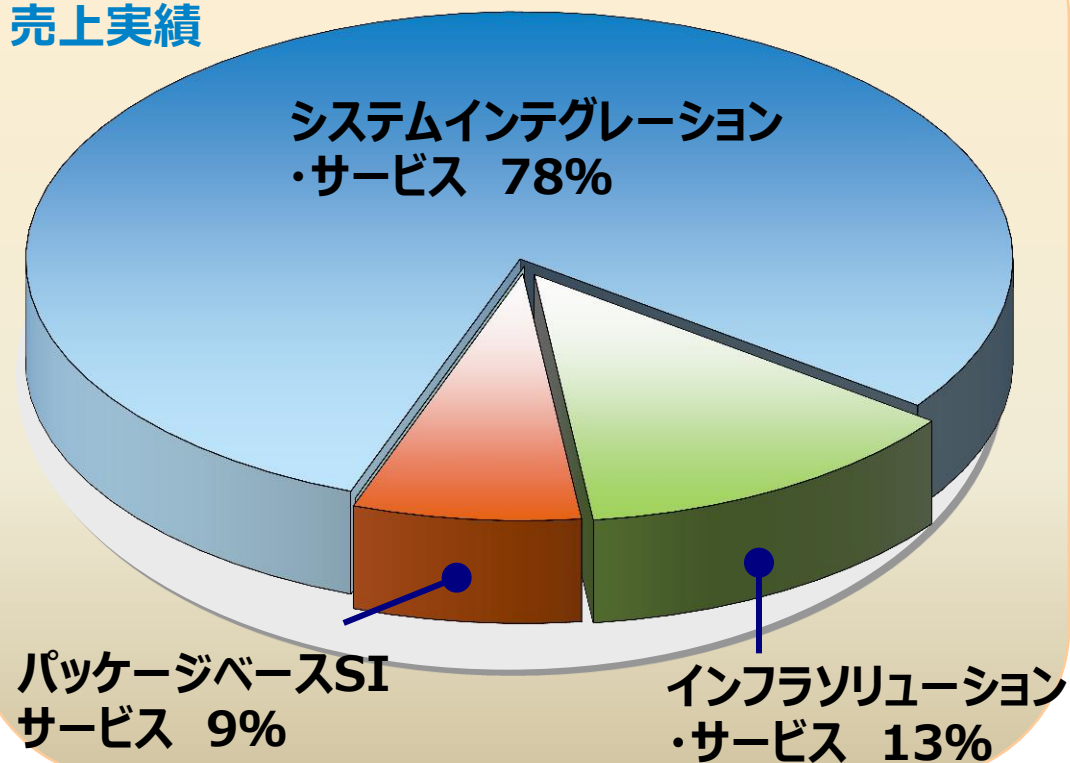
売上高



お客様

お客様満足を追求した
トータルソリューション

2015年度
売上実績



システムインテグレーション・サービス

情報システムに関するコンサルティング、具体的な課題解決に向けた提案、システム化企画、設計、開発、保守、運用までのトータルサービス

インフラソリューション・サービス

IT化を推進する上で基盤となるサーバ等ハードウェアの導入やネットワークの構築、業務システムを稼働させる上で必要なデータベースや稼動環境等を構築するサービス

パッケージベースSI・サービス

パッケージ（Salesforce、COMPANY、SuperStream等）の導入支援及びカスタマイズ等のSIサービスを展開

2. 2017年3月期第2四半期業績資料

2017年3月期第2四半期業績資料

損益計算書

| | 16/3期 | 17/3期 | | 増減要因 |
|-------|-------|-------|------------|---|
| | 2Q | 2Q | | |
| | 金額 | 金額 | 前期比 | |
| 売上高 | 3,539 | 3,433 | △105 △3.0% | クラウドコンピューティングを中心に売上が増加しましたが、金融分野におけるマイナス金利政策による金融機関のシステム投資の延伸等により、前年を下回り3.0%の減収 |
| 営業利益 | 218 | 157 | △61 △28.0% | 売上高の低下及び第2四半期において不採算プロジェクトが発生したことに伴い、下期に発生が見込まれる追加コストを原価として損失引当金の計上、本社事務所の増床に伴う家賃の増加したこと等により、28.0%の減益 |
| 経常利益 | 218 | 161 | △57 △26.1% | 業務受託料により営業外収入が増加したものの26.1%の減益 |
| 当期純利益 | 139 | 105 | △34 △24.7% | 税率変更による法人税等が減少したものの24.7%の減益 |

2017年3月期第2四半期業績資料

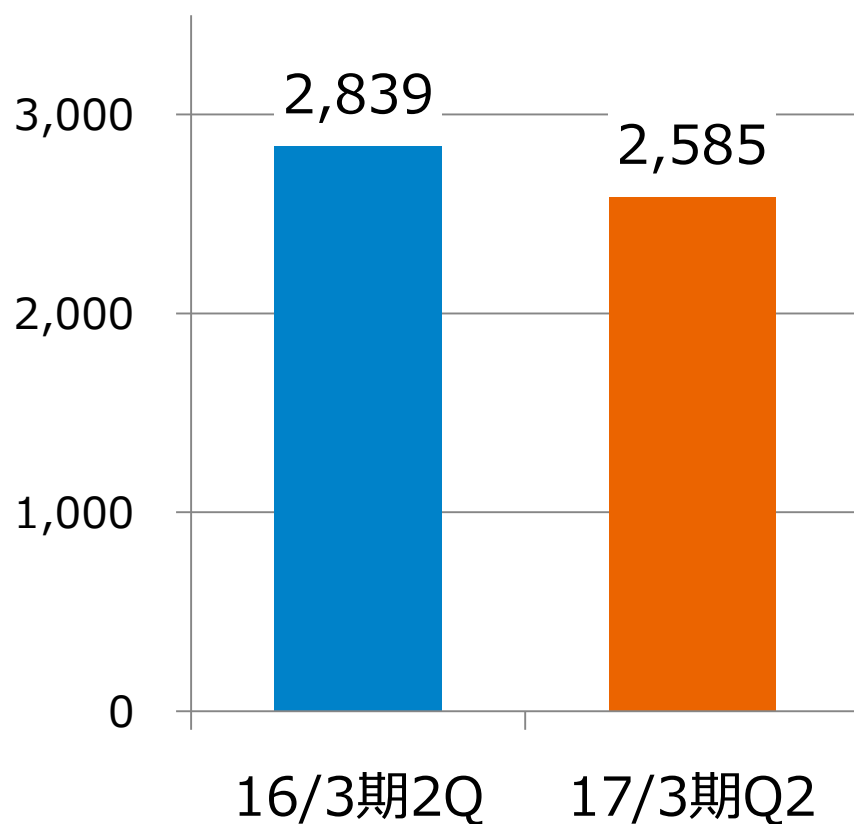
サービスライン別売上高

| | 16/3期 2Q | 17/3期 2Q | | |
|----------------------------|-------------|-------------|------|--------|
| | 金額 | 金額 | 前期比 | |
| 売上高 | 3,539 | 3,433 | △104 | △3.0% |
| システム インテグレーション ・サービス | 2,839 | 2,585 | △254 | △9.0% |
| インフラ ソリューション ・サービス | 427 | 429 | +2 | +0.4% |
| パッケージベース SI・サービス | 271 | 418 | +147 | +54.0% |

2017年3月期第2四半期業績資料

サービスライン別売上高

システムインテグレーション・サービス



増減要因

【増加理由】

百貨店向け及び食品流通業向けシステム開発案件、エネルギー自由化案件、医療分野の受注拡大

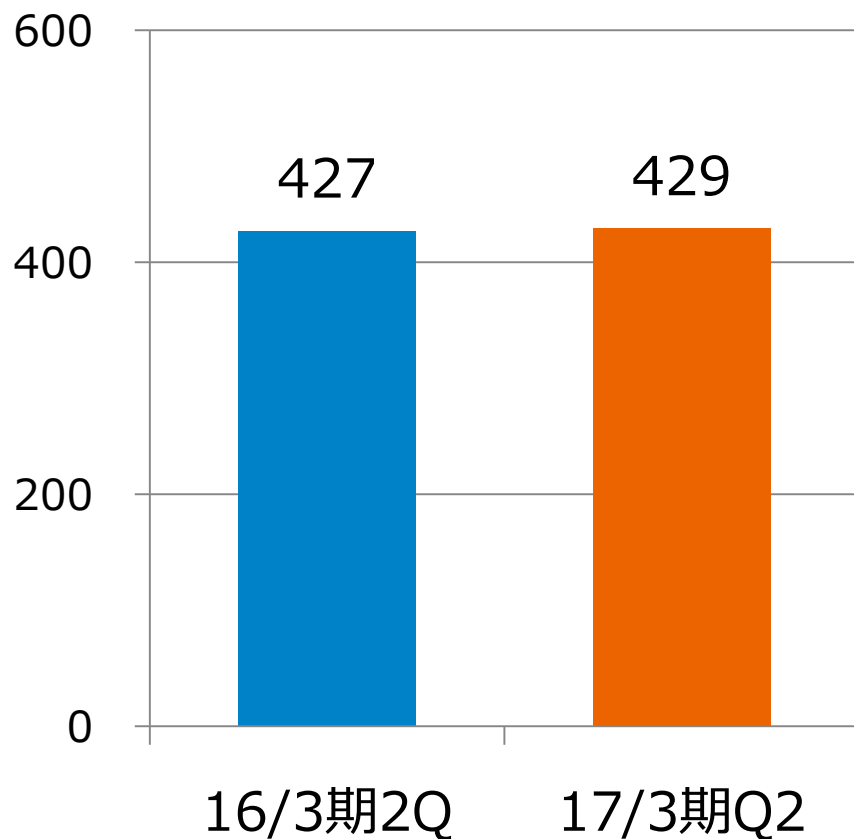
【減少理由】

金融分野においてマイナス金利政策によるシステム投資の延伸等により、前年を下回ったことにより減収。

2017年3月期第2四半期業績資料

サービスライン別売上高

インフラソリューション・サービス



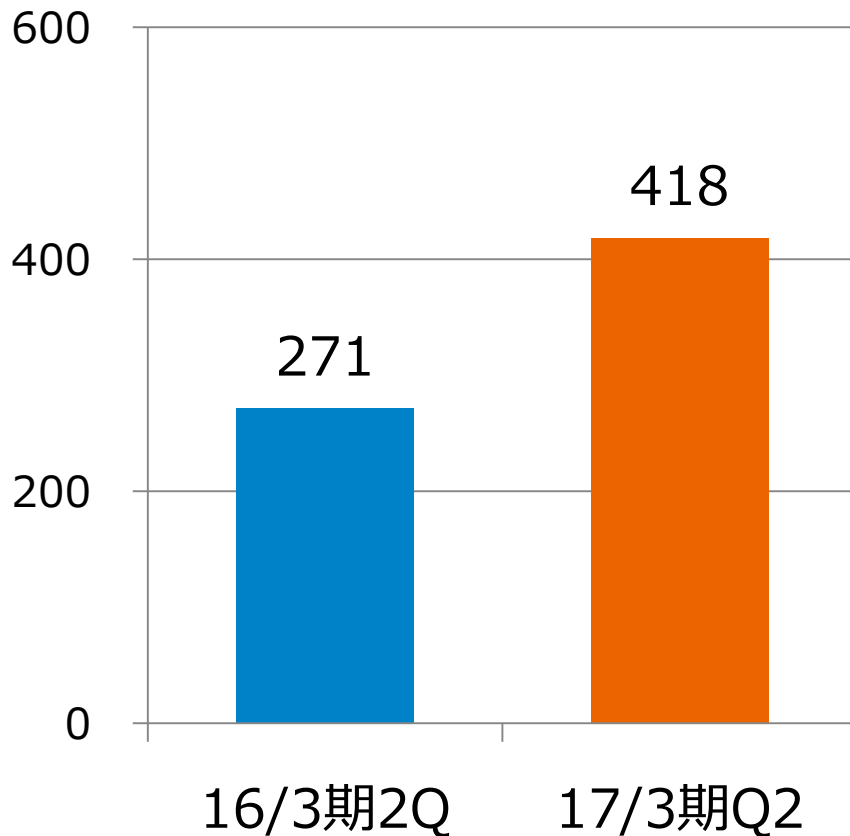
増減要因

【増加理由】
ネットワーク構築案件、アプリ基盤構築
案件の受注拡大により微増。

2017年3月期第2四半期業績資料

サービスライン別売上高

パッケージベースSI・サービス



増減要因

【増加理由】
クラウドコンピューティングサービスの中心であるSalesforce関連の受注が堅調に推移し増収。

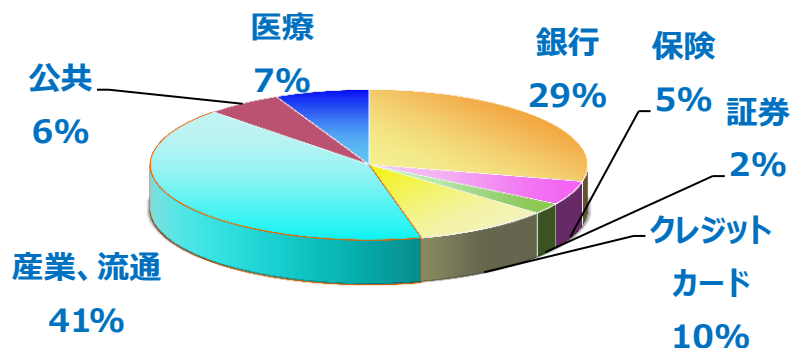
Salesforce関連については、大口案件（1,000万円超）の受注増加が大きな要因。売上の60%を占めている。その他COMPANY、SuperStream、DynamicsCRM等全てのパッケージで売上前年比プラス。

2017年3月期第2四半期業績資料

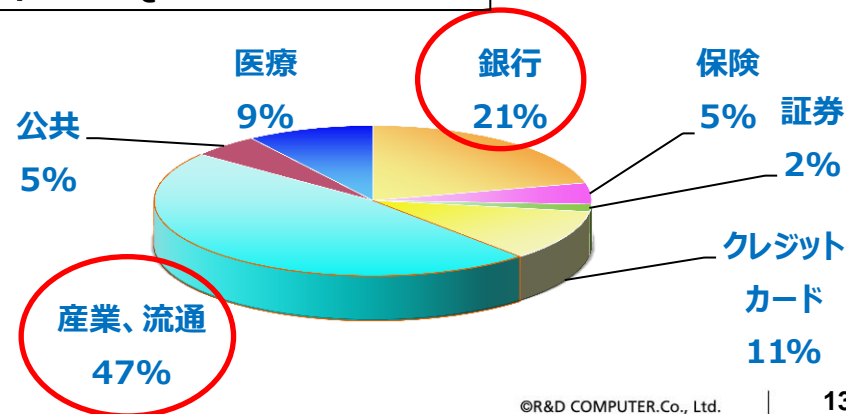
システムインテグレーション・サービス業種別売上高

| | 16/3期2Q | 17/3期2Q | | |
|--------------------|---------|---------|------|--------|
| | 金額 | 金額 | 前期比 | |
| 売上高 | 3,539 | 3,433 | △105 | △3.0% |
| システムインテグレーション・サービス | 2,839 | 2,585 | △254 | △9.0% |
| 銀行 | 811 | 548 | △263 | △32.5% |
| 保険 | 146 | 118 | △28 | △19.2% |
| 証券 | 67 | 41 | △25 | △38.2% |
| クレジットカード | 285 | 283 | △1 | △0.6% |
| 産業、流通 | 1,169 | 1,220 | +50 | +4.3% |
| 公共 | 160 | 130 | △30 | △18.8% |
| 医療 | 198 | 243 | +44 | +22.7% |

16/3期2Q 業種別（構成比）

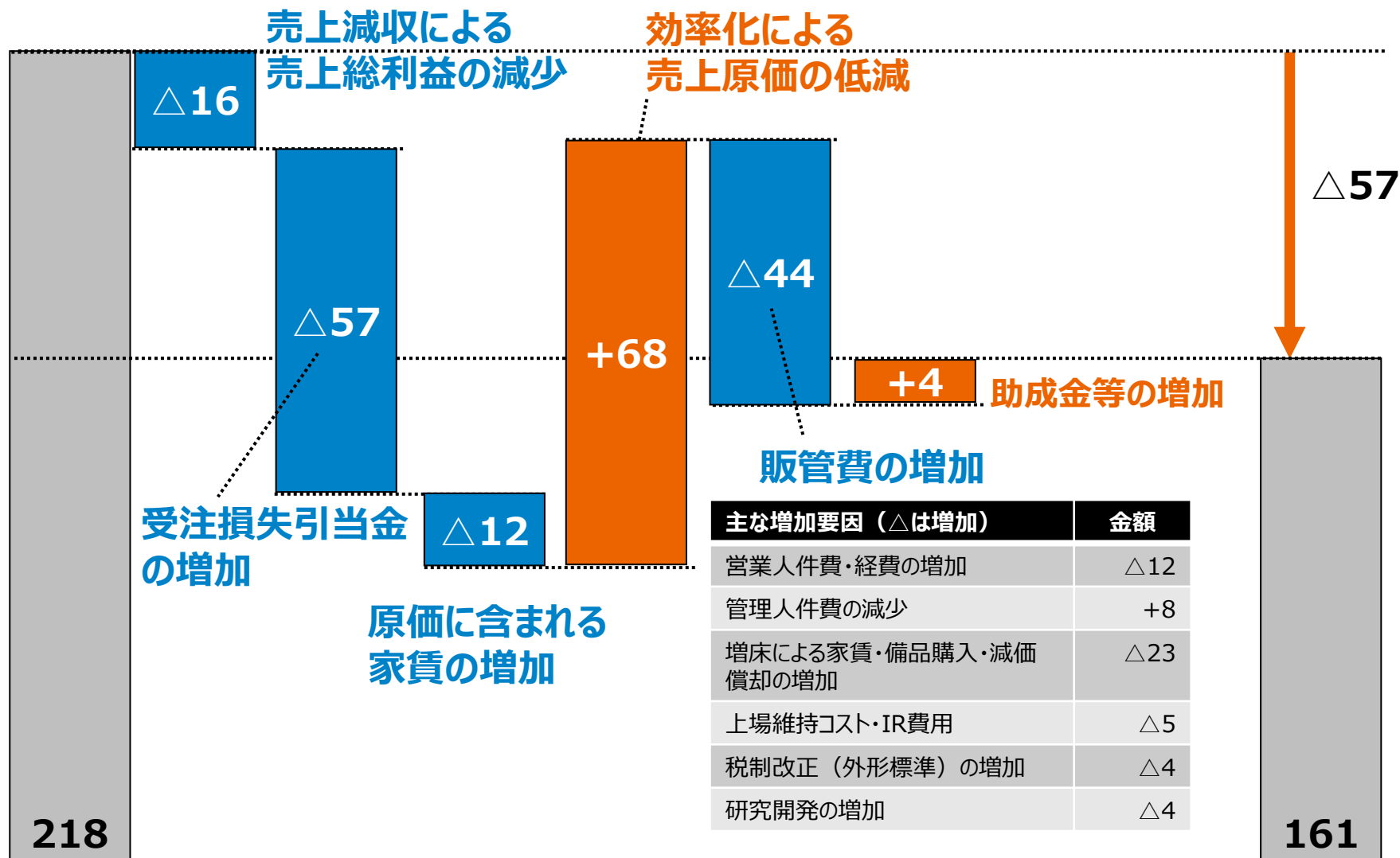


17/3期2Q 業種別（構成比）



2017年3月期第2四半期業績資料

経常利益分析



16/3期2Q

17/3期2Q

2017年3月期第2四半期業績資料

貸借対照表

| | 16/3期 | | 17/3期2Q | | | 増減要因 |
|-------------|-------|-------|---------|-------|------|---|
| | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | 前期比 | |
| 流動資産 | 4,014 | 91.2 | 3,655 | 90.1 | △359 | 【増加理由】 有価証券 +1億円 仕掛品 +1億30百万円 【減少理由】 現金及び預金 △3億83百万円 売掛金 △1億92百万円 |
| 固定資産 | 386 | 8.8 | 400 | 9.9 | +14 | |
| 資産合計 | 4,400 | 100.0 | 4,055 | 100.0 | △344 | |
| 流動負債 | 1,285 | 29.2 | 913 | 22.5 | △372 | 【増加理由】 受注損失引当金 +37百万円 【減少理由】 未払金 △1億57百万円 買掛金 △1億53百万円 賞与引当金及び役員賞与引当金 △72百万円 |
| 固定負債 | 439 | 10.0 | 452 | 11.2 | +13 | |
| 負債合計 | 1,725 | 39.2 | 1,366 | 33.7 | △358 | |
| 株主資本 | 2,674 | 60.8 | 2,679 | 66.1 | +5 | |
| その他有価証券評価差額 | 0 | 0 | 9 | 0.2 | +9 | |
| 純資産合計 | 2,674 | 60.8 | 2,688 | 66.3 | +14 | |
| 負債・純資産合計 | 4,400 | 100.0 | 4,055 | 100.0 | △344 | |
| 自己資本比率 | 60.8% | | 66.3% | | | |

2017年3月期第2四半期業績資料

損益計算書

| | 17/3期 | | | 16/3期 | | |
|-------|-------|--------|-----|-------|--------|-----|
| | 1Q実績 | 2Q累計実績 | 進捗率 | 1Q実績 | 2Q累計実績 | 進捗率 |
| 売上高 | 1,497 | 3,433 | 46% | 1,554 | 3,539 | 48% |
| 営業利益 | 27 | 157 | 33% | 53 | 218 | 39% |
| 経常利益 | 30 | 161 | 33% | 54 | 218 | 42% |
| 当期純利益 | 18 | 105 | 35% | 34 | 139 | 43% |

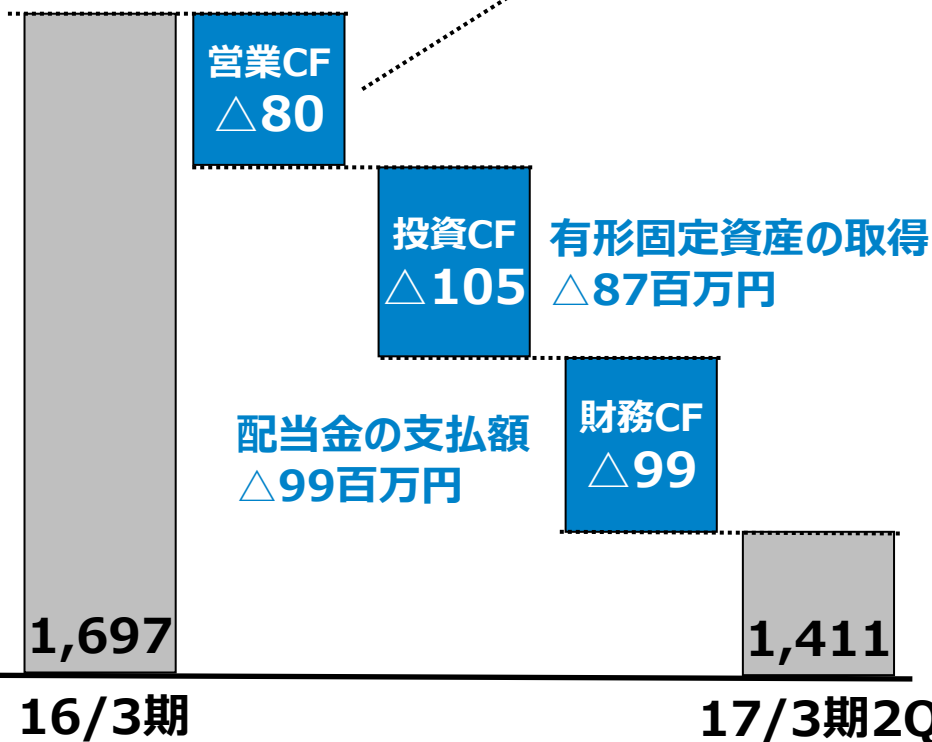
注) 17/3期の進捗率については、修正後の通期業績予想に対する進捗率となります。

2017年3月期第2四半期業績資料

キャッシュ・フロー計算書

| 営業C/F主な増減要因 | 金額 |
|---------------|------|
| 税引前四半期純利益 | +161 |
| 売上債権の減少 | +192 |
| たな卸資産の増加 | △129 |
| 仕入債務の減少 | △153 |
| 賞与及び役員賞与引当金減少 | △72 |
| 法人税の支払額 | △87 |

| | 16/3期 2Q | 17/3期 2Q | 前期比 |
|----------------|-------------|-------------|------|
| 営業CF | 94 | △80 | △175 |
| 投資CF | △18 | △105 | △87 |
| 財務CF | △19 | △99 | △80 |
| 現金及び現金同等物の増減額 | 56 | △286 | △343 |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 1,074 | 1,697 | +623 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 1,131 | 1,411 | +280 |



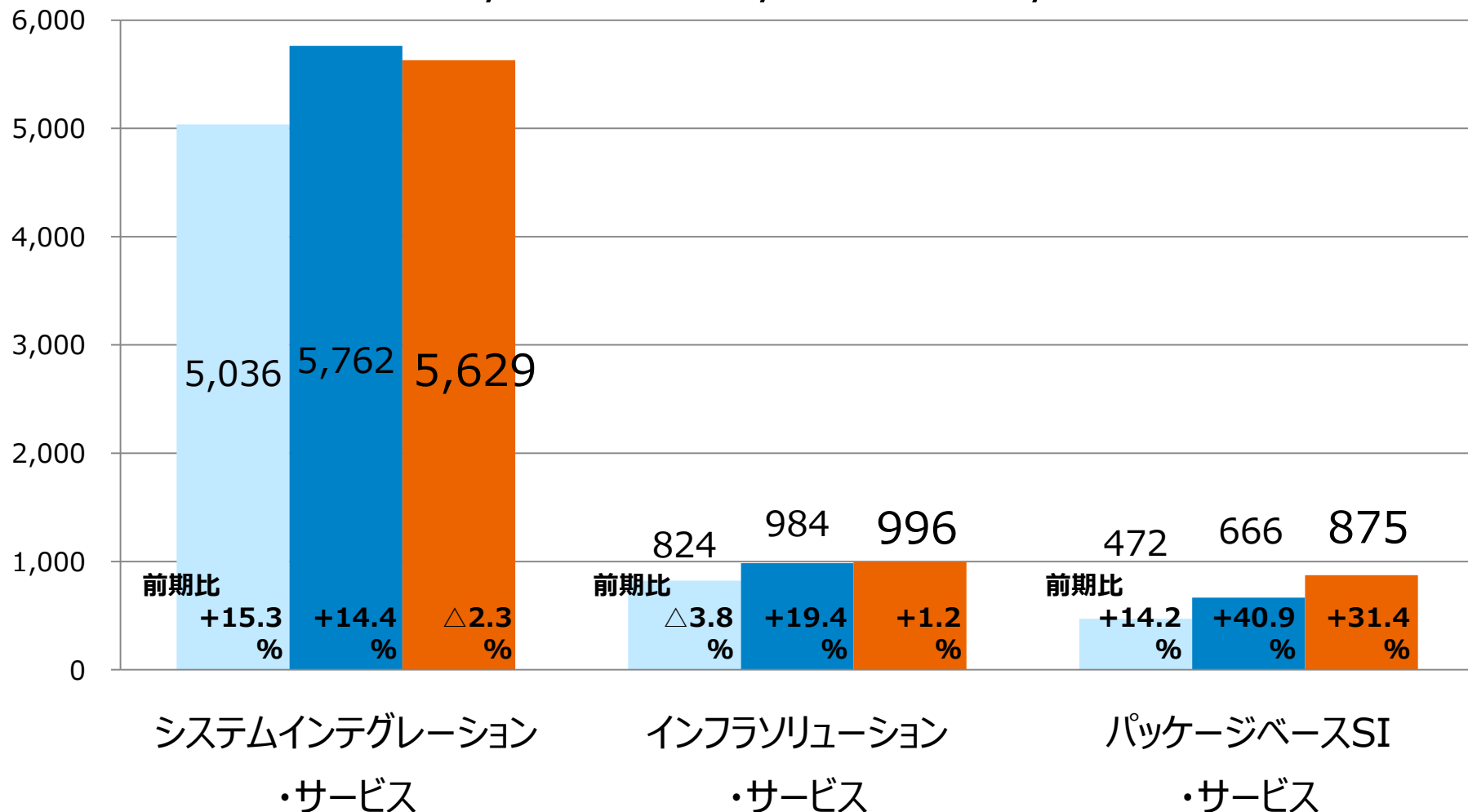
3. 2017年3月期業績予想

2017年3月期業績予想 損益計算書

| | 15/3期 | 16/3期 | 17/3期 (修正前) | 17/3期 (修正後) | 前期比 | |
|-------|-------|-------|----------------|----------------|-----|--------|
| 売上高 | 6,333 | 7,413 | 7,770 | 7,500 | +87 | +1.2% |
| 営業利益 | 372 | 558 | 571 | 480 | △78 | △14.0% |
| 経常利益 | 413 | 524 | 572 | 485 | △39 | △7.5% |
| 当期純利益 | 228 | 323 | 355 | 300 | △23 | △7.2% |

2017年3月期業績予想 サービスライン別

■ 15/3期 ■ 16/3期 ■ 17/3期



2017年3月期業績予想 サービスライン別内訳

| システムインテグレーション・サービス | 16/3期 | 17/3期 | 前期比 |
|--------------------|---|-------|-------|
| 金融 | 5,762 | 5,629 | △2.3% |
| 産業・流通 | 大手金融機関の大型システム統合案件の収束により伸び率低下 日立グループへの新規参画案件拡大（保険・証券） | | |
| | 技術力、業務知識、品質を武器に直ユーザと一括請負化の拡大 | | |

2017年3月期業績予想 サービスライン別内訳

| インフラソリューション・サービス | 16/3期 | 17/3期 | 前期比 |
|------------------|---|-------|-------|
| | 984 | 996 | +1.2% |
| | システムインテグレーション・サービスと連携した商機創出 銀行・公共関係等のストックビジネスの受注拡大 | | |

2017年3月期業績予想 サービスライン別内訳

| パッケージベースS I・サービス | 16/3期 | 17/3期 | 前期比 |
|------------------|-------|-------|--------|
| | 666 | 875 | +31.4% |

Salesforce

当社クラウドコンピューティングサービスの中心であるSalesforce関連の導入支援、カスタマイズの大規模案件の開拓
自社アプリケーション開発による課金ビジネスへの転換

| 15/3期 | 16/3期 | 前期比 | 17/3期 | 前期比 |
|-------|-------|--------|-------|--------|
| 472 | 666 | +40.9% | 875 | +31.4% |

セールスフォース・ドットコム社とのパートナー契約締結により、顧客にワンストップでソリューションサービスを提供。自社アプリケーションを今期中に開発し、さらなる売上拡大を目指す。また、大規模案件開拓効果で成長を加速。人材配置の転換と、業種毎の専門知識の活用、質の高いノウハウを生かし、受注拡大していく。

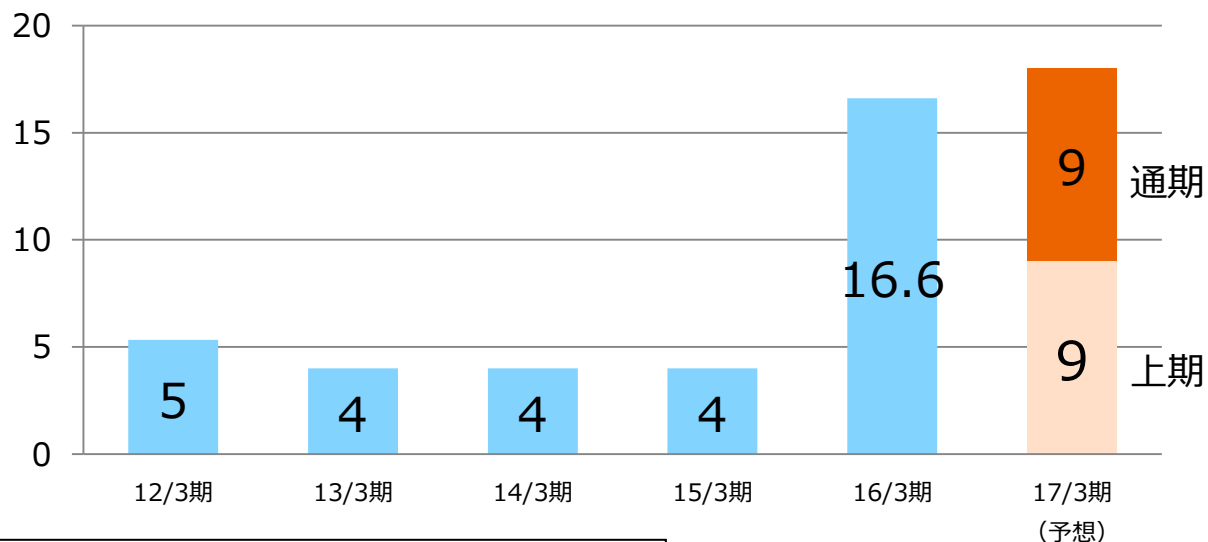
配当・株主還元

単位：円



● 普通配当年間予想
18円/1株

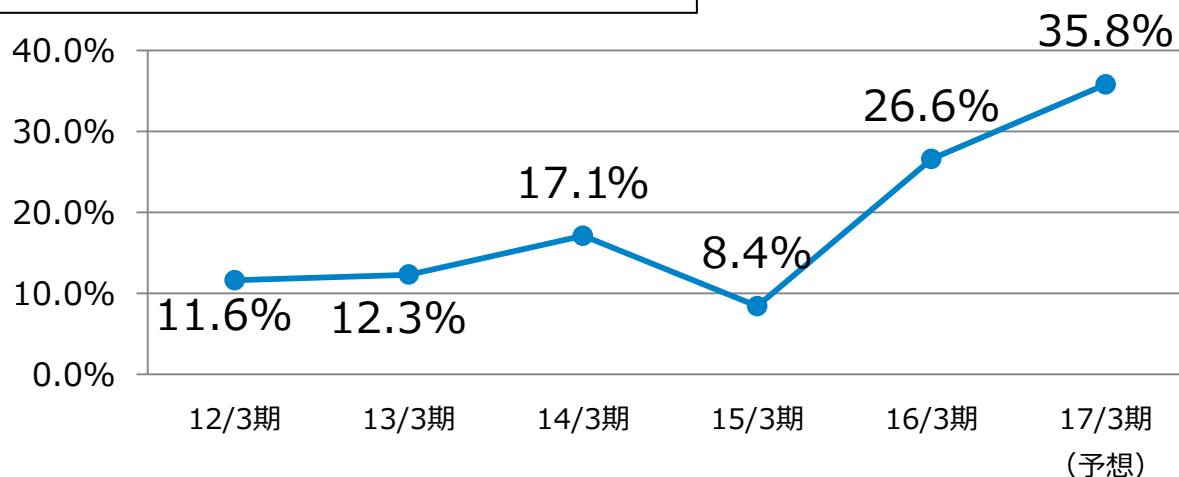
普通配当年間
16.6円→18円8%アップ



注) 当社は、H27/8/3に1株を5株の割合で、H28/9/1に1株を3株の割合で株式分割を行っております。
配当については当該株式分割を考慮して算定しております。

● 配当性向予想
35.8%

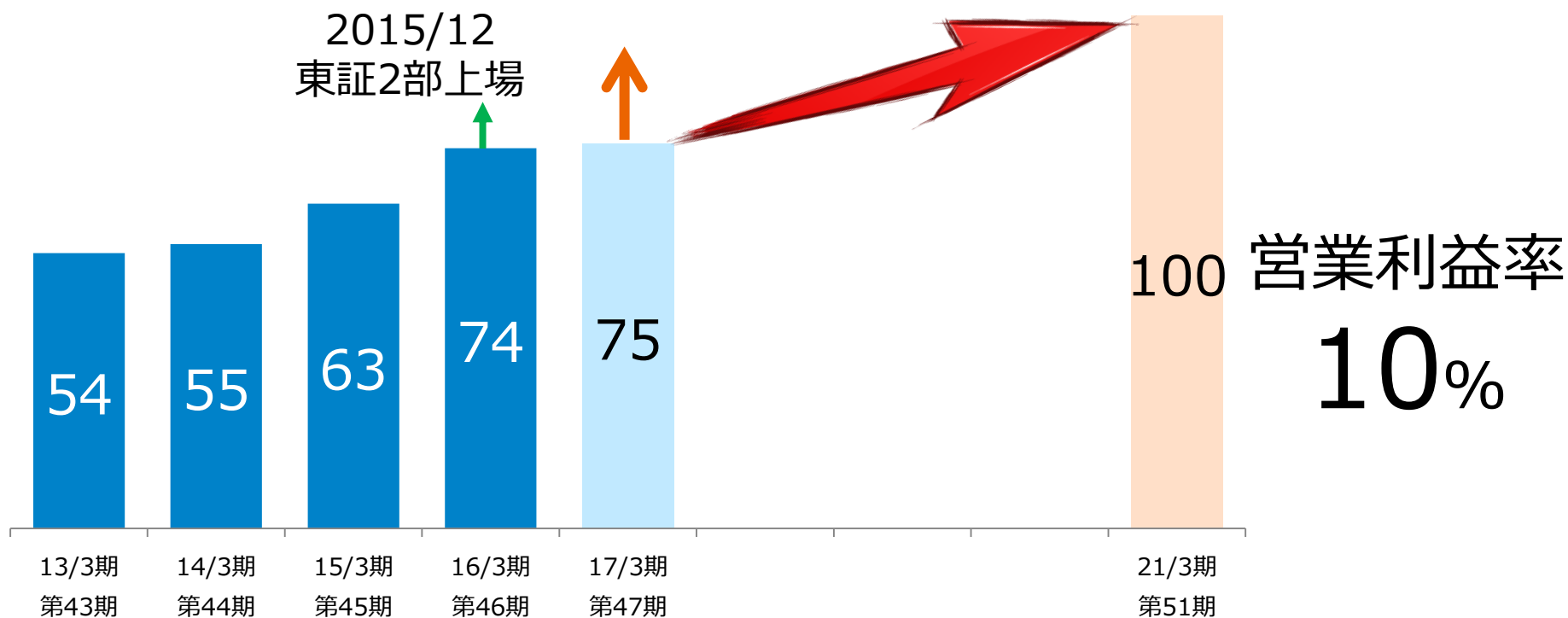
配当性向30%を
目処に還元



4. 中期ターゲット

売上高

Attack 100 億円



成長性

- ① 得意分野の更なる強化
- ② 新規ビジネス拡大

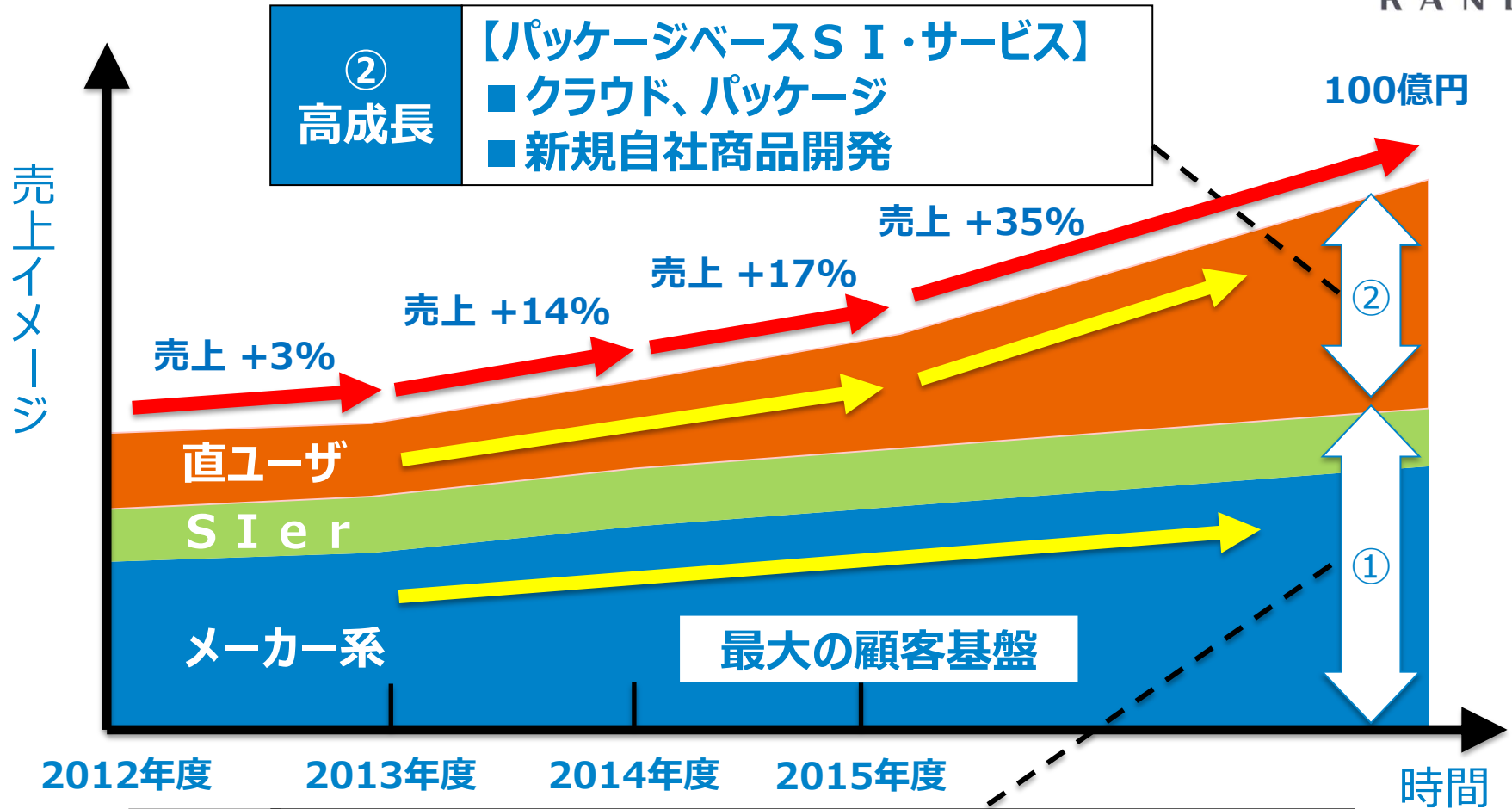
収益性

- ③ マネジメント改革

独自性

- ④ 人材強化に対する更なる投資

成長イメージ



① 安定成長

【システムインテグレーション・サービス、インフラソリューション・サービス】

- メーカー系との関係強化（富士通＋日立・NTT）
- 一括請負拡大と品質の追求

創業以来培ってきた業務経験と実績を活かし、同業他社を凌駕

システムインテグレーション・サービス

68億円

+25%

安定成長

- メーカー系システムインテグレータとの関係強化
(富士通に続く第2・第3の柱として、日立・NTTデータの深耕)
- 創業時より開発している金融部門の更なる事業拡大
- 技術力、業務知識、品質を武器に、直ユーザと一括請負化の拡大
(産業、流通、医療、公共)

インフラソリューション・サービス

12億円

+32%

安定成長

- ネットワークの多様化と仮想化技術への積極対応
- インフラ人材育成と確保、及びSIサービスと連携した商機創出

パッケージベースS I・サービス

20億円

+200%

高成長

- パッケージのカスタマイズ・アドオン事業の強化
(Salesforce、COMPANY、SuperStream、Microsoft等)

(数字は2020年度計画値、2015年度比)

クラウドと得意分野の掛け合わせで新たな事業領域を確立

1 クラウドS I 事業の新領域への参入

SalesforceとE R Pパッケージを中心に、
クラウドコンピューティングサービスを更に拡大

- 国内有数の中小クラウド構築実績を武器に、大規模案件へ挑戦
- 得意業務分野のクラウドサービスメニュー拡充（営業支援、大学等）
- ライセンス販売によるクラウドトータルソリューションの提供
- SuperStream等のERPパッケージのクラウドメニュー化により、多様化する顧客ニーズの取り込み

2 自社商品拡充

クラウド×得意業務×他社協業による独自商品開発

- 安否確認クラウド：Microsoftクラウド技術を全面採用（販売中）
- Salesforceと連携した新たな独自商品をラインナップ化（16年度に商品化目指す）

マネジメント改革の強化により再度営業利益率のV字回復を目指す。

見積り精度向上

- プロジェクトランクに応じた見積り審査会を制度化
- プロジェクト完了時の見積り精度評価を実施
- 見積り実績の蓄積による生産性指標の整備

プロジェクト品質向上

- 品質改善推進部による、プロジェクトの品質管理とプロセスの標準化を推進
- QCD会議によるプロジェクト進捗状況の監視強化

不調プロジェクト撲滅

- 失敗事例を全社展開して情報共有（ナレッジ化）
- トラブルプロジェクトの再発防止策提出を義務付け
- リスク発生時のエスカレーション強化
- 各事業本部のPMOによるプロジェクト監視強化

成長戦略 ④ 人材強化に対する更なる投資 (優秀な人材確保と育成)

独自性



市場競争力の源泉であるプロフェッショナルな人材の育成と採用

プロジェクトマネジメント力の強化

- PMP資格の取得推進
- ロードマップに沿った組織的なPM・PLの育成
- 階層別研修強化によるプロジェクトマネジメント意識の向上
- プロジェクト事例研修会での情報共有

スペシャリストの育成

- 技術、業務ノウハウの両面において高度な専門知識を持つスペシャリストの育成
- アカウントマネージャーの育成

人材の確保

- 戦略的な採用計画に基づく優秀な人材の確保
- ワークライフバランス推進による働きがいのある職場作り

パートナー制度の強化

- 優良なパートナー企業の拡充とコアパートナー制度導入による長期的協力体制の強化

5. トピックス

セールスフォース・ドットコムと販売パートナー契約を締結 (2016年11月)



ランドコンピュータは、平成22年4月よりクラウドコンピューティング関連事業を本格的に立ち上げ、Salesforceの導入支援、カスタマイズ、アドオン開発、保守運用業務を『パッケージベースSI・サービス』の主力として提供しております。

今回の契約は、現状の導入支援、アドオン開発等における従来のビジネスに、Salesforceライセンス販売を追加することにより、顧客に**ワンストップでソリューションを提供**することを目的としております。

本締結により、ランドコンピュータは、Salesforce事業に関する専任体制を拡大し、更に新たな顧客拡大・ビジネス機会の創出を行うことにより、『**パッケージベースSI・サービス**』の事業拡大を推進します。

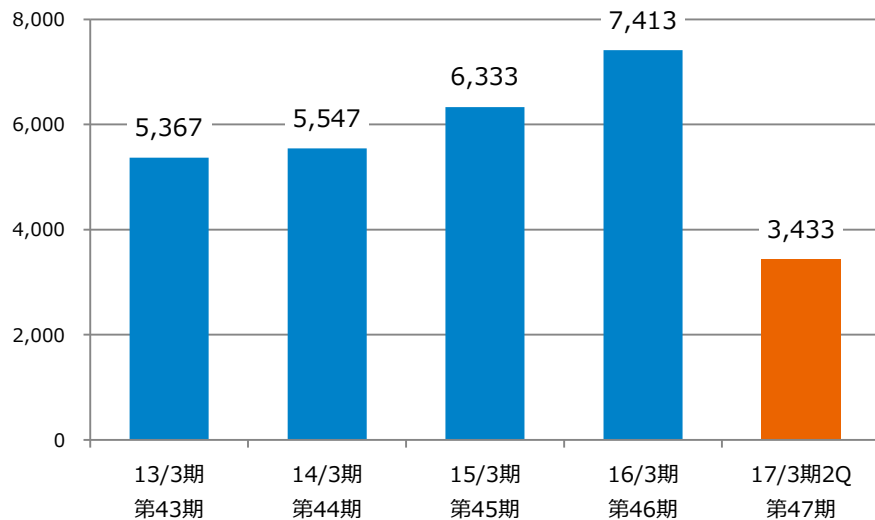
6. 参考資料 (2Q)

ランドコンピュータの業績等の推移

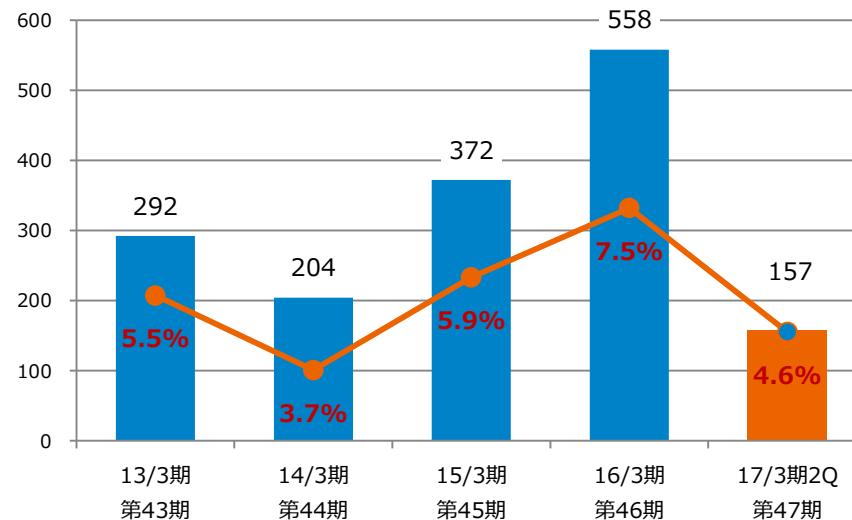


単位：百万円

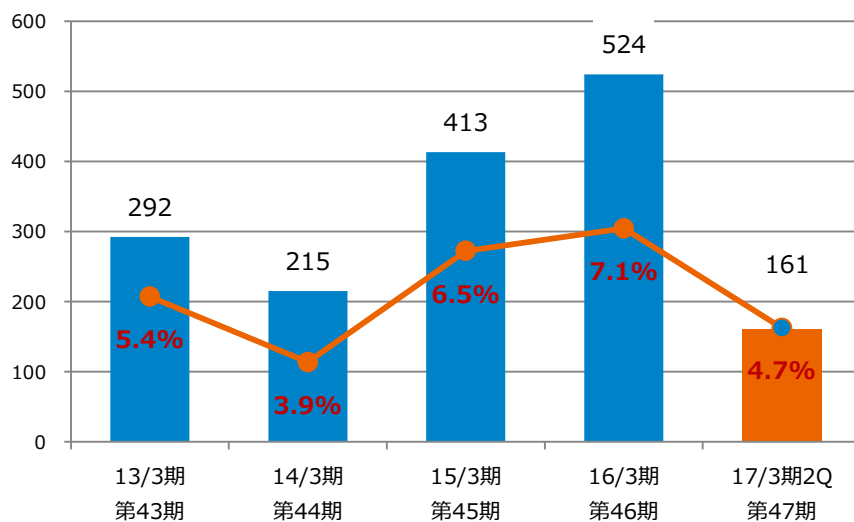
□売上高



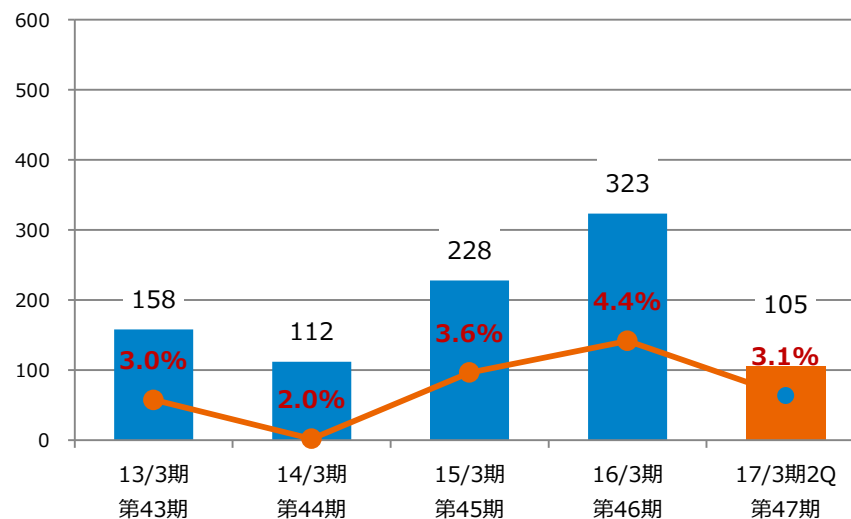
□営業利益○同率



□経常利益○同率



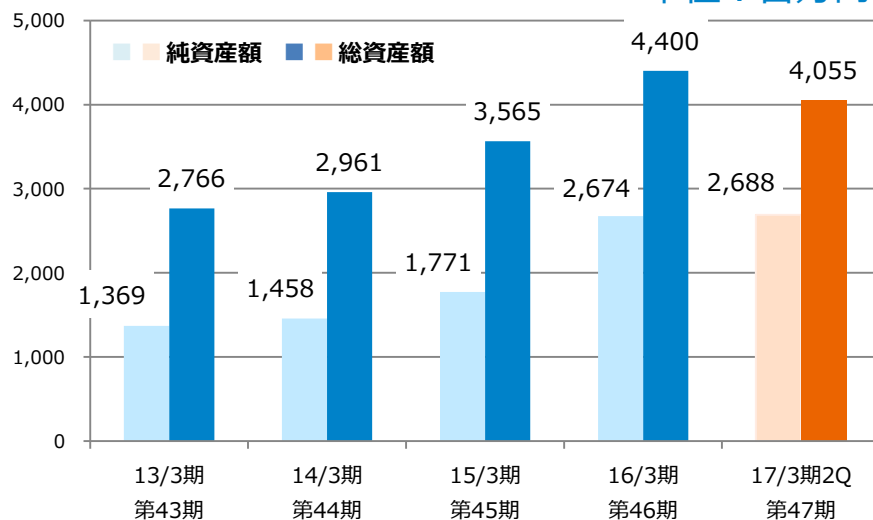
□当期純利益○同率



ランドコンピュータの業績等の推移

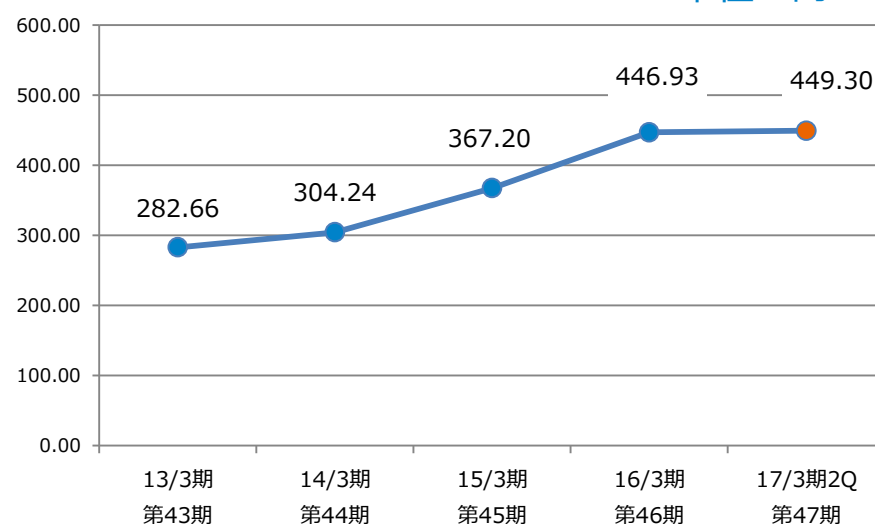
□ 純資産額/総資産額

単位：百万円



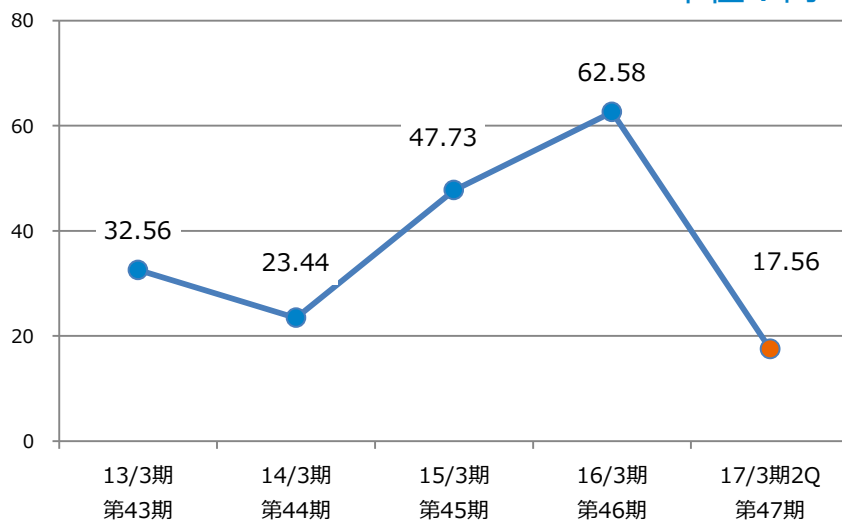
□ 1株当たり純資産額

単位：円



□ 1株当たり当期純利益金額

単位：円



当社は、H27/8/3に1株を5株の割合で、
H28/9/1に1株を3株の割合で株式分割を行っております。

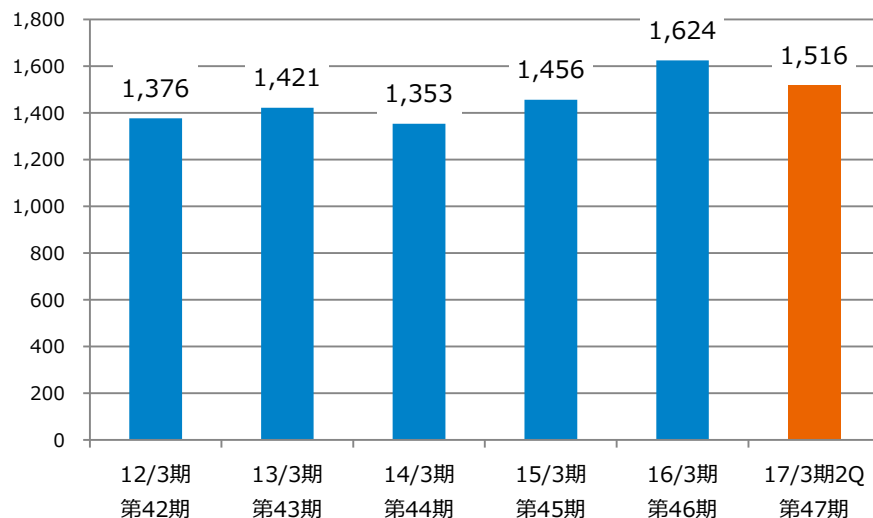
1株当たり純資産額、1株当たり四半期（当期）
純利益金額については、当該株式分割を考慮して
算定しております。

ランドコンピュータの業績等の推移

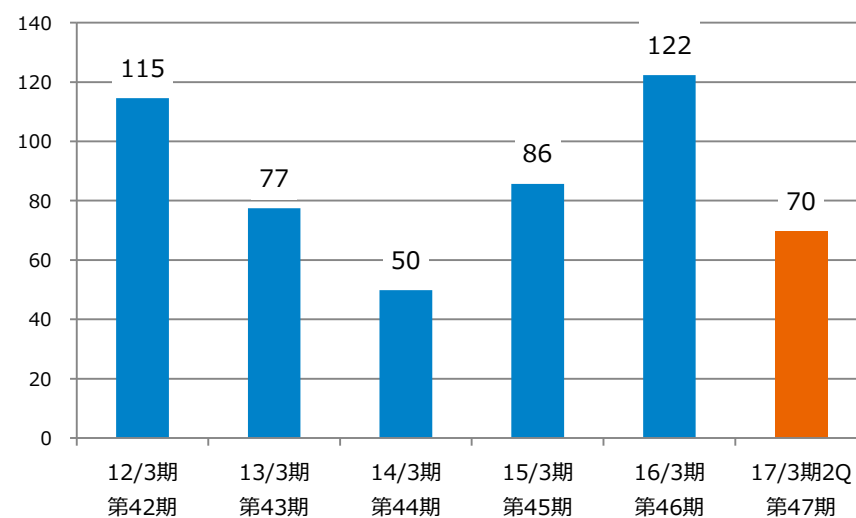


単位：千円

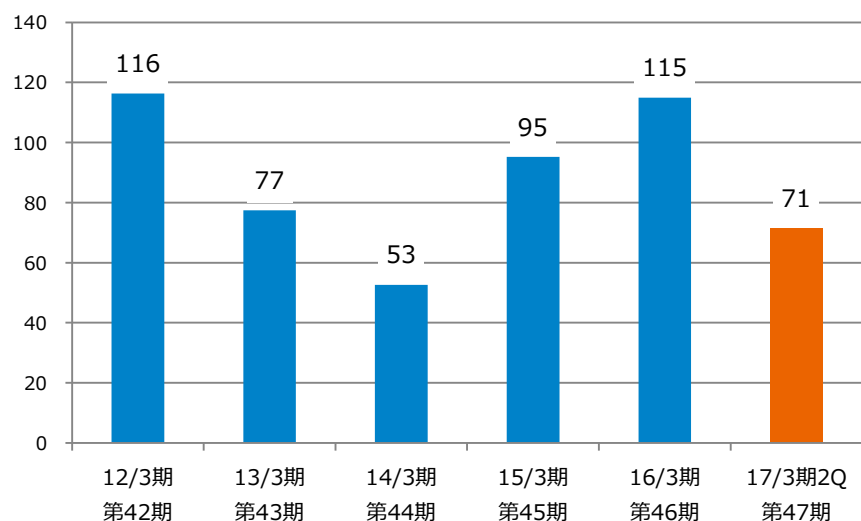
□事業部門社員一人月売上高



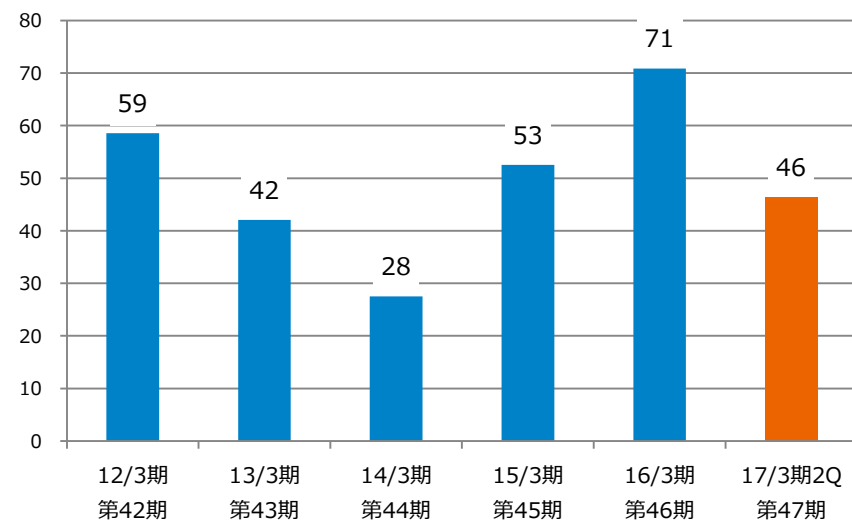
□事業部門社員一人月営業利益



□事業部門社員一人月経常利益



□事業部門社員一人月当期純利益



※事業部門社員数（年平均）より算出



Support your IT challenge

株式会社ランドコンピュータ

<http://www.rand.co.jp/>

本資料で記述されている業績予想並びに将来予測は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。
そのため、様々な外部的要因の影響等により、実際の業績は記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性を多分に含んでいることをご承知おき下さい。